INDUSTRY

PROFILE

Fishery Products — Atlantic Groundfish

Canada

89-00046/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Bentall Tower IV
Suite 1101
1055 Dunsmuir Street
P.O. Box 49178
Bentall Postal Station
VANCOUVER
British Columbia
V7X 1K8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Box 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Department of Regional Industrial Expansion
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3007

INDUSTRY PROFILE

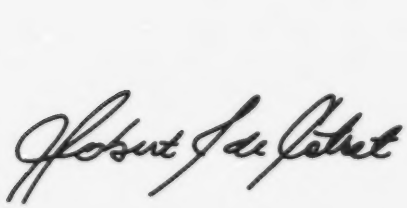
FISHERY PRODUCTS— ATLANTIC GROUNDFISH

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



Minister

Canada

The Canadian Fishery Products Industry includes the Atlantic Fishery, the Pacific Coast Fishery and the Freshwater Fishery. Industry Profiles have been prepared on:

- Atlantic Groundfish
- Atlantic Pelagics
- Atlantic Shellfish
- Pacific Coast Fishery

The present profile should be read in conjunction with the companion profiles.

1. Structure and Performance

Structure

The Atlantic groundfish sub-sector of the Canadian fishery products industry comprises the processing of bottom feeding seafish such as cod, haddock, flatfish and other species. It is the largest segment of the industry, accounting for $1.16 billion, or 39 percent, of the total value of shipments of the Canadian fishery products sector, and 56 percent of Atlantic shipments in 1986. A separate employment breakdown for Atlantic groundfish is not available*; however, the sub-sector likely accounts for a proportional 39 percent share of the total employment which is in the order of 27 000. Newfoundland and Nova Scotia are the two main harvesting provinces, accounting for about 38 percent and 49 percent respectively of the total value of groundfish landings in 1986.

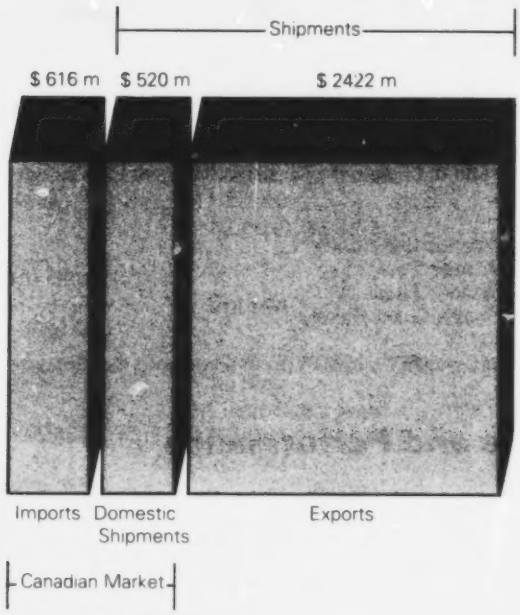
Two large firms account for the majority of sales. Fishery Products International (FPI) and National Sea Products (NSP). These companies are among the largest fish-processing companies in the world, and both are multi-national enterprises which have set up subsidiary processing and sales operations in the United States. In addition to these two large firms, the industry includes many privately owned smaller firms. FPI and NSP (and some others) are vertically integrated, trawler-owning companies, operating primarily in the offshore sector with vessels over 100 feet in length. With this harvesting technology, they can maintain year-round plant operations, although both major companies also receive some of their fish supply from inshore fishermen. In 1987, about half of the Atlantic groundfish allocations were made to the offshore fleet.

Production at inshore plants is limited by the shorter inshore fishing season, although some operate for as long as ten months each year. Most of the smaller-scale inshore processors depend on privately owned fishing vessels for their fish supply. Generally, the inshore plants do not have their own fleets.

* *In general, employment estimates for the industry are difficult to make, because of the extreme seasonality of the industry.*

Regional Industrial Expansion
Ministry of State Science and Technology Canada

Expansion industrielle regionale
Ministere d'État Sciences et Technologie Canada



Fishery Products Industry*
Imports, Exports and Domestic Shipments
1986

**Includes total industry. Separate data for imports, exports and domestic shipments of Atlantic Groundfish are not available.*

The Canadian Saltfish Corporation (CSC), a federal Crown corporation, has a monopoly on the sale of saltfish production from Newfoundland and the Quebec north shore. Saltfish producers in this area, many of which are small and unsophisticated, must market their output through the CSC.

Plant size varies from large to small seasonal plants. Economies of scale can be achieved in larger plants with longer production runs, but on-site management and product flexibility can allow for the profitable operation of smaller plants.

Groundfish is processed into a variety of products. It is most commonly frozen into blocks and fillets. A significant portion of the catch is salted, and some is also sold fresh, mostly in filleted form. The proportion of fish sold fresh has been increasing recently, in response to strong demand in the U.S. market.

The Atlantic groundfish industry is heavily trade oriented, with exports accounting for over three-quarters of production. The U.S. market accounts for more than 80 percent of these exports. In the case of both frozen fillets and blocks, the U.S. market accounts for the bulk of total groundfish exports, with Canada being the largest supplier of groundfish to this market.

By volume and value, frozen cod fillets and blocks are Canada's largest groundfish export items. Canadian frozen groundfish fillets compete in the U.S. import market with Scandinavian products, in particular those from Iceland and Denmark. Other significant suppliers (based on 1986 imports by value) are New Zealand, Japan, and Korea.

The United States imports virtually all its blocks, which are then used for further processing. The block market is supplied at the low-priced end with lower-quality species from Korea (accounting for more than 10 percent of U.S. groundfish block imports in 1986) and South America (accounting for more than 25 percent of U.S. imports of non-traditional species, mostly hake). At the mid and top segments of the market, Canadian product competes with Scandinavian product (largely cod), with price directly related to the quality and product specifications of the customer.

Canada has raised its share of the U.S. cod block import market from 28 percent in 1977 to 52 percent in 1986, by both volume and value. Measures have been taken to upgrade the quality of Canadian production of both fillets and blocks, allowing Canada to meet a broad range of market requirements and to increase export revenues.

Some competition for Canadian products in the U.S. market is provided by U.S. domestic production. The bulk of U.S. domestic groundfish catch on the Atlantic coast is sold on the fresh market. The U.S. Atlantic catch has been declining, and in 1986 it was 17 percent lower, by weight, than the 1984 catch. The Alaska fishery produces mainly frozen products, including surimi, which is used to create shellfish imitations. U.S. policy is actively promoting the "Americanization" of the Alaska fishery and foreign fishing in U.S. waters has been phased out. The U.S. catch of Pacific cod and Alaska pollock, in many cases using factory freezer trawler harvesting technology, has been increasing significantly. This U.S. supply is providing increasing competition in the U.S. groundfish fillet market.

Due to relatively higher tariffs in both the United States and Canada on breaded/battered portions and fish sticks, the largest Canadian processors have established subsidiaries in the United States for further processing, and some U.S. companies have established similar operations in Canada.

After the United States, the only other major export market for Canadian groundfish is the European Community (E.C.), which imports products in both frozen and salted form. Exports have been restricted by trade impediments, discriminatory trading arrangements and, until recently, currency relationships. Canada has been regarded by the E.C. as a residual supplier of frozen groundfish. Saltfish is also exported to the Caribbean and Latin America. There are limited exports of groundfish to Japan, mostly frozen fillets, with redfish being the most important product.

Canada imported $49.4 million of fresh and frozen cod, haddock, hake and halibut in 1986, primarily from the United States and the United Kingdom. These products accounted for more than 18 percent of total fishery imports from the United States, by value.

Performance

The sector's performance was profoundly affected by the declaration of the 200-mile fishing zone in 1977. Resources available for Canadian harvesting and production volumes have increased markedly since then. However, anticipation of an increased fish supply because of extended fisheries jurisdiction resulted in a substantial expansion of the industry's capacity, beyond economic necessity. Much of the expansion was debt-financed, and high interest rates and low demand during the recession in the early 1980s had a dramatic negative effect on profits.

International supply pressures on the main consuming markets kept prices low while production costs increased. The resulting cost-price squeeze drove many processors to the verge of bankruptcy. Severe losses occurred, beginning in 1980. A 1983 survey of firms accounting for more than 80 percent of Atlantic groundfish production showed that gross margins in the industry declined from around 20 percent in 1978 to about 10 percent in 1982, and, as a percentage of sales, a four percent net income dropped to an eight percent loss.

A number of firms, including FPI and NSP, received financial assistance during this period from the federal and provincial governments to provide the restructuring designed to return them to profitability. The greatest part of the assistance went to FPI, in the form of equity. FPI was formed through the amalgamation of several Newfoundland firms.

Beginning in late 1985, a tighter world resource situation and increasing growth in U.S. consumption, reflecting a structural change in demand toward lighter and healthier foods, produced significant price increases. Most firms in the sector are now profitable, and many are undertaking modernization and productivity improvements to increase their competitiveness. NSP has been earning increasing profits since 1985. FPI returned to profitability in 1986, and was privatized at the beginning of 1987. While further rationalization may be required, especially in remote areas with relatively less infrastructure, the industry, for the most part, is now internationally competitive.

The Canadian industry is further benefiting from the successful development of sales of higher value products, lessening dependence on the lower-value, commodity-type block market. Some of the higher-valued products are premium frozen fillets and entrées. The rapid development of higher-margin fresh fish sales have also made a major contribution to the improved profitability of the industry. In the face of expected slower resource growth, the industry is taking measures to adjust product mix to ensure maximum returns.

Capital and repair expenditures in the fish processing industry declined in 1981, as they did for the food and beverages sector as a whole, in response to the recession. Although investment in the fish processing sector increased in 1982, it declined again in 1983. It has been climbing steadily since then. 1986 was the first year investment returned to 1980 levels; intentions for 1987 showed dramatic increases, in response to good conditions in the industry.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Canada's major competitive strength in the groundfish sub-sector is access to a well-managed and generally stable resource. As well, the industry benefits from proximity to a major consuming market, the United States. The sector contains some very efficient processing plants, both large and small. The only significant weakness is the existence of several plants in remote locations, some of less than optimal scale, which generally experience difficulties during market downturns.

Resource management was profoundly affected by the implementation of the 200-mile economic zones in the mid-1970s, which resulted in major structural changes to the world fishery. In many cases, major producer countries were transformed overnight into importers. The Canadian industry went through a period of turmoil and adjustment at the time, but achieved the advantage of a large, well-managed groundfish resource base. Only limited additional volume growth is currently projected after a number of years of substantial increases in Canadian landings. However, the situation compares favourably with resource constraints faced by many other producing countries and the overall world outlook. Future increases in world supply may be possible only from non-traditional species such as South American hake or Alaska pollock.

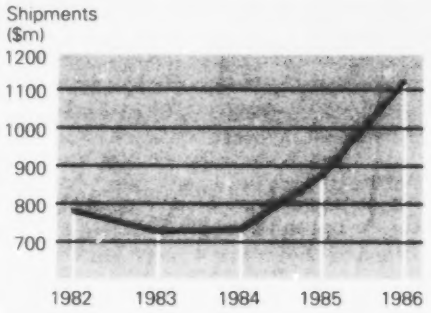
Introduction of a new system of allocating fish quotas to companies (Enterprise Allocations) in 1982 has also enabled a better utilization of capital invested in both fleets and processing. Each eligible groundfish processor is now annually assigned an individual share of the overall offshore groundfish quota. This can be harvested over the season/year in accordance with plant needs. Formerly, competition for the resource forced a race for fish, resulting in uneven and inefficient harvesting and processing. The new system should give Canada a long-term advantage in world markets.

The Canadian government's decision in 1986 to authorize up to three factory freezer trawler licences represented an important step to world-class technology and should help the industry to better meet evolving export market demand for frozen-at-sea products. One such vessel is now in operation.

Efficiency of operations varies significantly from plant to plant. Several plants in the sector are large, with year-round fish supply, making them efficient and low-cost operations. Some of the smaller plants have state-of-the-art processing technology, and benefit from hands-on, owner- operator management. However, a number of plants are not well-positioned competitively. They were built during the expansionary period of the late 1970s, many without consideration of long-term raw material supply, availability of skilled labour and management, and marketability of the production. In many cases, where they represent the single industry in the community, there has been strong pressure to maintain such plants. These plants are operating successfully in the current strong market conditions, but may encounter difficulties in any future downturn.

Trade-related Factors

Tariffs on relatively unprocessed fishery products are low in the United States, Canada's most important groundfish market. High tariffs on further-processed products have discouraged Canadian production for export. Canadian exports to the United States have been troubled by anti-dumping and countervailing duty actions, and are restricted by "Buy America" provisions. Canadian exports of fish to the E.C. and Japan, the next most important markets, must overcome a variety of tariff and quota barriers. Canada is at a disadvantage in the E.C., because of preferential tariffs given to other supplier nations.



Total Shipments

In the key U.S. market, the $0.01875/lb. tariff applied to fresh or frozen groundfish fillets does not significantly inhibit trade, although it represents a potential loss of income to Canadian processors. Higher tariffs apply to further-processed items such as fish sticks/battered and breaded products, dutiable at 10 percent to 15 percent, and prepared entrée type items, dutiable at six percent to 10 percent depending on the presentation. Imports of fish sticks, portions and like products to Canada are similarly dutiable at five percent or 11 percent (depending on the item) and entrée items at five percent to 17.5 percent. Other groundfish items enter free of duty.

In addition to tariff barriers, "Buy America" provisions on federal and state purchases (e.g., for school-lunch programs and for government or armed forces commissaries) require supply of U.S. processed product and hence act as a non-tariff barrier. Both of the larger firms have American subsidiaries and can meet this requirement.

U.S.-Canadian trade in groundfish has become increasingly affected by complaints of unfair trade made by the U.S. fishing interests. There has been a series of investigations, requiring considerable effort and money on the part of the Canadian industry to mount a defence. In two recent cases, protective measures have been instituted by the United States: Canada's saltfish exports to the States became subject to U.S. anti-dumping duties in 1985 and, in a May 1986 decision, a U.S. countervailing duty of 5.82 percent ad valorem, attributed to a wide range of federal and provincial programs, was imposed on whole fresh groundfish imported from Atlantic Canada. Filleted fresh groundfish, in the same investigation, was found not to be causing injury to the U.S. industry. Because of strong market conditions, the impact of the duties imposed has been mitigated.

In the E.C., trade restrictions are both numerous and complex. Major Canadian groundfish exports, which consist primarily of frozen and salt cod, are subject to varying tariff/quota restrictions. The Scandinavian countries have preferential access for some of these products, which puts Canada at a competitive disadvantage. An Exchange of Letters between Canada and the E.C., which provided Canada with more favourable market access on a number of groundfish items in return for E.C. access to Canadian fish stocks, had only limited benefits (the agreement expired at the end of 1987). The E.C.'s reference price system can be used to set minimum prices for imports, limiting access to the market. In the past, however, use of this system has not seriously impaired Canadian trade.

Groundfish exports to Japan are subject to quota restrictions and significant tariff protection. Canadian cod is subject to an import quota on a basket of seven items which is assigned a dollar value, not a tonnage limit. Since Canadian cod is relatively expensive, importers prefer to import other species under the import quota. As well, the method of administering the import quota makes it difficult for a relatively unknown product such as Canadian cod to gain a foothold in the Japanese market.

The most important element of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) to the Atlantic groundfish sector will be the removal of tariffs. The tariffs on primary processed products (frozen whole fish and fillets) will be eliminated either immediately or over five years, while those on further-processed products, such as prepared fish dinners, will be removed after 10 years. Another element of interest to the sector is the provision of a trade-dispute settlement mechanism for anti-dumping and countervailing duties.

Technological Factors

Given post-1980 financial results, processors have, until very recently, been unable to invest in productivity-related improvements, even though the industry has demonstrated that significant productivity gains can be made when capital is substituted for labour. Smaller plants in remote areas, where employment maintenance is important, may be limited in their ability to mechanize operations.

The Canadian industry, for the most part, is not as technologically advanced as its northern European counterparts. This is partly due to differences in levels of the available labour pool. In northern European countries, automation has been necessary to reduce dependence on labour, which is in short supply. The opposite is true in Atlantic Canada where there is a large unemployed labour force. As well, given the short seasons in most areas of Atlantic Canada, it is advantageous to keep fixed investments (machinery and equipment) and overhead costs low, and rely more on labour inputs.

Automation, superior handling methods and a narrow range of products have allowed northern European processors to compete most successfully in premium-quality markets. However, the quality of Canadian products has improved significantly in recent years. Additionally, Canadian plants generally produce a wide range of products, and this is becoming more important as the market demands a wider variety of specialty items.

Much of the Atlantic offshore trawler fleet is in need of upgrading or replacement, which will mean substantial capital expenditures. A number of vessel contracts have been, or are being, placed. A modern fleet will be essential to the long-term competitiveness of the sector.

Boxing at sea, which improves the quality of the fish, is already widely used in northern Europe and has been adopted by a number of Canadian fishing companies. In 1986, NSP lengthened and containerized nine of its trawlers and has plans to convert more vessels in future. FPI containerized seven vessels in 1986, and modernization work is continuing. As well, NSP operates a factory freezer trawler and FPI purchased a freezer trawler in 1986. These harvesting technologies allow the companies to produce high-quality product forms.

Other Factors

Because the industry is based on the catching and processing of a common-property biological resource, it is also subject to a broad range of regulatory controls administered by the Department of Fisheries and Oceans (DFO). Utilization of the biological resource is regulated through the determination of total allowable catches, as well as the setting of offshore enterprise allocations and inshore and middle distance quotas by gear sector. Resource utilization is also governed, in the case of transboundary or straddling of the 200-mile economic zone stocks, by various international conventions to which Canada is a signatory. The annual groundfish management plan determined by DFO attempts to balance regional resource availabilities, and inshore and offshore requirements and capacities.

Foreign investment in the industry is influenced by DFO policy which prohibits the granting of fishing licences to any firm with more than 49 percent foreign ownership. This limits foreign investment in those processing firms which are vertically integrated and hold fishing licences.

3. Evolving Environment

Health considerations and income growth are expected to continue to boost U.S. demand for groundfish. Because there is not enough supply to meet the increased demand, prices of traditional species have risen significantly over the last two years. Some consumer price resistance has been encountered because the price of groundfish has become unfavourable compared to other sources of protein. Prices for some products have declined from levels reached in 1987.

Given the positive demand outlook and Canada's stable supply, there will be opportunities for increased groundfish exports to the United States. The supply shortage will increasingly be filled with non-traditional species, such as South American hake. Diversion of more Alaska pollock from surimi to fillet production is also a strong possibility.

Considerable potential exists for surimi, not only for analog products (i.e., crab legs) but also for protein enhancement or substitution in other products. However, existing technology uses groundfish as the principal raw material and current high groundfish prices may limit surimi's growth unless the technology can be adapted to other species.

The United Kingdom, where there is a strong consumer attachment to cod, is an important market for groundfish, and this situation is expected to persist. Cod is also the major groundfish species consumed in France, another important E.C. market. Consumption of salted and dried groundfish is highest in Portugal, Spain and Italy.

Positive consumption trends in the E.C. will represent opportunities for Canadian fish processors only if improved market access can be achieved. Negotiations related to the accession of Spain and Portugal to the E.C. may result in slightly impaired access for fishery products, and it will be some time before improvements might be negotiated in the current multilateral trade negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

There is little potential for increased exports of Atlantic groundfish to Japan. One company (FPI) has recently introduced a line of groundfish products into the Japanese retail market — a first for the Canadian fishery products industry.

Although positive structural changes have taken place in the groundfish market, the industry has traditionally been highly cyclical. It will be important for processors to take advantage of the existing favourable conditions to ensure long-term international competitiveness.

Prices of finished products are currently high. Prices paid to fishermen have been increasing rapidly, narrowing processors' margins. Under these conditions, improved efficiency will be important to maintaining profitability. Changes may involve the closing of inefficient plants and the increasing mechanization of others.

Further value-added products will be a way for Canadian exporters to obtain greater returns from the resource. There has been a significant increase in exports of further-processed products into the United States recently. Removal of the tariffs on further-processed products under the FTA is expected to provide new opportunities for participation in this business by the smaller Canadian companies which do not have U.S. operations. Canadian production is likely to increase, and this will probably more than offset any loss of U.S. fish-processing subsidiaries in Canada. There are quality advantages to processing the fish where it is harvested, which should enable Canadian operations to be competitive under the FTA.

The trade-dispute settlement mechanisms proposed under the FTA are expected to impose increased discipline on the use of anti-dumping and countervailing duties, and this would lead to greater security of access to the U.S. market.

4. Competitiveness Assessment

The Canadian industry has been, and is likely to remain, competitive in the most important export market, the United States, in the major frozen-block and fillet product areas. Canadian producers will continue to face pressure from developing countries at the low, and probably slower-growth, end of the U.S. market, and in the mid- and high-priced segments from Scandinavian suppliers.

Canadian suppliers are competitive in the growing fresh fish trade, supplementing limited U.S. supplies, and are also expanding exports of premium frozen products. The Canadian industry will need to continue adjusting production to meet changing conditions and will need to implement measures to upgrade productivity while avoiding unnecessary capacity increases. A fairly stable Canadian resource base will likely offer an increasingly important competitive strength, although any future growth in stocks will be much slower than in the past.

The Canadian domestic market ranks after the U.S. market in terms of shipments. The industry already operates competitively in this market, largely without tariff protection.

In the E.C. market, which represents an important opportunity for diversification, Canada has tended to serve as a residual supplier. This has been, in part, due to preferential access for Scandinavian suppliers and significant tariff and non-tariff barriers to trade. Progress in reducing trade barriers will have to be achieved before significant market penetration is possible. However, improving currency relationships are increasing the competitiveness of Canadian products in this market.

The Canadian industry currently competes in only a few specific product/ market niches in the Japanese market, although this is changing. Prospects are somewhat limited because of Japanese import quotas and tariffs, and the relatively high prices of the species produced in the Atlantic.

Removal of tariffs under the FTA will increase the competitiveness of operations based in Canada for further-processed products. This will likely lead to an increase in production and employment at Canadian plants. Improved security of access to the U.S. market would also enhance competitiveness.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods
Department of Regional Industrial Expansion
Attention: Atlantic Groundfish
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-2927

PRINCIPAL STATISTICS

SIC COVERED: 102*

Because breakdowns for the Atlantic groundfish sub-sector are not available, the majority of these statistics apply to the Canadian fishery products sector as a whole.

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	330	348**	392	397	390	N/A
Employment	21 424	25 382	24 577	24 372	26 964	N/A
Shipments ($ millions)	748	1 904	1 887	1 852	2 493	2 942
Shipments ('000 tonnes)	538	681	647	666	783	832
Landed values ($ millions)	321	888	880	904	1 131	1 330
Landings ('000 tonnes)	1 118	1 413	1 349	1 278	1 446	1 510
Profits after tax ($ millions)	34 3	(73 7)	(41 9)	9 7	N/A	N/A
(% of income)	4 2	—	—	5	N/A	N/A

Atlantic Groundfish — Preliminary

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Landings ('000 tonnes)	540	820	766	740	765	773
Landed values ($ millions)	81	291	277	265	295	360
Shipments ($ millions)	244	784	725	735	872	1 120

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	499	1 612	1 569	1 597	1 859	2 422
Domestic shipments ($ millions)	249	292	318	255	634	520
Imports ($ millions)	111	365	441	514	496	616
Canadian market ($ millions)	360	657	759	769	1 130	1 136
Exports as % of shipments	67	85	83	86	75	82
Imports as % of domestic market	31	55	58	67	44	54

Source of imports		U S	E.C.	Central and South America	Japan	Others
(% of total value)	1982	59	3	11	6	21
	1983	57	5	9	7	25
	1984	56	4	8	7	25
	1985	54	8	10	7	21
	1986	51	8	7	7	27

Destination of exports		U S	Japan	E.C.	Other Europe	Others
(% of total value)	1982	55	15	16	7	7
	1983	62	12	16	4	6
	1984	61	15	13	3	8
	1985	61	17	14	2	6
	1986	59	18	14	3	6

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B C
Establishments – % of total	73	10	4	1	12
Employment – % of total	77	8	N/A	N/A	13

	Atlantic Coast (including Quebec)	Inland Fisheries	Pacific Coast
Shipments – % of total	69	5	26

MAJOR FIRMS — Atlantic Groundfish

Name	Ownership	Location of Major Plants
National Sea Products	Canadian	Nova Scotia, New Brunswick
Fishery Products International	Canadian	Newfoundland, Nova Scotia

* SIC on 1980 basis
** Estimated

PROFIL
DE L'INDUSTRIE

Pêche — Poisson de fond de l'Atlantique

Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Bentall Tower IV
1055, rue Dunsmuir
bureau 1101
C.P. 49178, succ. Bentall
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V7X 1K8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Expansion industrielle régionale
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3007

P R O F I L

DE L'INDUSTRIE

PÊCHE—POISSON DE FOND DE L'ATLANTIQUE

1988

AVANT-PROPOS

Etant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Robert de Cotret

Ministre

Canada

L'industrie canadienne de la pêche et des produits dérivés regroupe les activités de ce secteur menées dans la région de l'Atlantique, le long de la côte du Pacifique et la pêche en eau douce. Dans ce contexte, une série de profils a été préparée sur les sujets suivants :

- le poisson de fond de l'Atlantique
- le poisson pélagique de l'Atlantique
- les mollusques et les crustacés de l'Atlantique
- la pêche le long de la côte du Pacifique

1. Structure et rendement

Structure

La pêche au poisson de fond de l'Atlantique, l'un des sous-secteurs de cette industrie au Canada, repose sur le traitement de poissons de mer vivant en eaux profondes, comme la morue, l'aiglefin, les poissons plats et autres espèces. Elle correspond à la part la plus importante de cette industrie et elle a produit, en 1986, 1,16 milliard de dollars, soit 39 p. 100 de la valeur totale des expéditions de ce secteur et 56 p. 100 des expéditions en provenance de l'Atlantique. Dans ce domaine particulier, il n'existe actuellement aucun document portant uniquement sur l'emploi et sa répartition*, cependant, ce dernier représente 39 p. 100 du total des 27 000 emplois. En 1986, les deux principales provinces productrices, Terre-Neuve et la Nouvelle-Écosse, ont fourni environ 38 p. 100 et 49 p. 100 respectivement de la valeur totale des débarquements de poisson de fond.

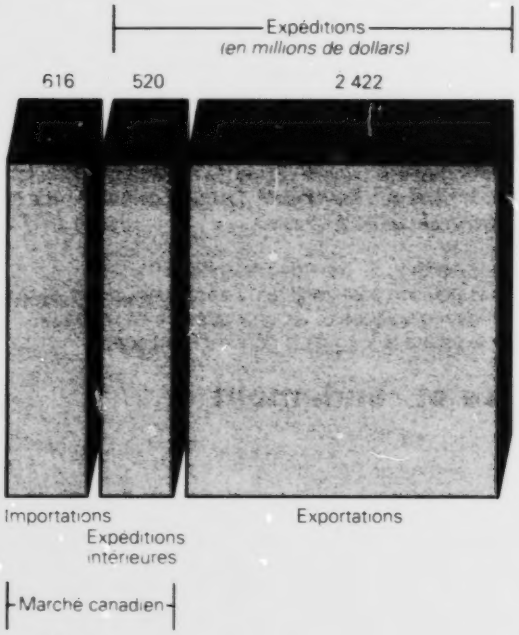
Les Fruits de mer FPI Limitée et les Produits de la mer Limitée (NSP), toutes deux des multinationales effectuant la majorité des ventes, se classent parmi les plus grandes entreprises de traitement du poisson au monde et possèdent des usines de traitement et des bureaux de vente aux États-Unis. Il existe également de nombreuses entreprises privées plus petites. FPI et NSP (et certaines autres) sont des entreprises à intégration verticale, propriétaires de chalutiers de plus de 30 mètres de long servant principalement à la pêche hauturière. Grâce à leur technologie, ces deux sociétés peuvent alimenter leurs usines de traitement toute l'année, cependant, elles font aussi appel à la pêche côtière. En 1987, environ la moitié des quotas fixés pour le poisson de fond de l'Atlantique provenait de la pêche hauturière.

Même si la courte durée de la saison limite la production des usines alimentées par la pêche côtière, certaines sont cependant en activité 10 mois par an. La plupart des petites entreprises de traitement alimentées par la pêche côtière sont approvisionnées par des pêcheurs indépendants et, de façon générale, elles ne possèdent pas leurs propres bateaux de pêche.

** De façon générale, il est difficile d'estimer les effectifs de cette industrie en raison du caractère fortement saisonnier de la pêche.*

Expansion industrielle régionale
Ministère d'État Sciences et Technologie Canada

Regional Industrial Expansion
Ministry of State Science and Technology Canada



Pêche*
1986-Importations, exportations et expéditions intérieures.

** Comprend l'industrie dans son ensemble. Des données distinctes sur les importations, les exportations et les expéditions intérieures de poisson de fond de l'Atlantique ne sont pas disponibles.*

L'Office canadien du poisson salé, une société fédérale d'État, détient le monopole de la commercialisation du poisson salé provenant de Terre-Neuve et de la Basse-côte-nord du Québec. Les producteurs de cette région, pour la plupart des petits entrepreneurs, sont obligés de vendre leur production par l'intermédiaire de l'Office.

Les usines de traitement comptent aussi bien des grandes installations que des petites entreprises à caractère saisonnier. Des économies d'échelle sont réalisées dans les grandes usines ayant de plus longs cycles de production, mais la présence sur place d'une équipe de gestion et la diversité des produits permettent aux petites usines d'être aussi rentables.

Le poisson de fond est transformé en différents produits, surtout en blocs et en filets surgelés. Une part importante des prises est destinée au salage et une partie est vendue fraîche, principalement sous forme de filets. La proportion des prises vendues fraîches a récemment augmenté grâce à une forte demande sur le marché américain.

L'industrie du poisson de fond de l'Atlantique est fortement orientée vers les marchés extérieurs où elle exporte plus des trois quarts de sa production. Plus de 80 p. 100 de ces exportations sont destinés aux États-Unis, pays qui achète surtout les blocs et les filets surgelés. Le Canada est la plus importante source de poisson de fond du marché américain.

La morue surgelée, en blocs ou en filets, correspond, en volume et en valeur, à la majeure partie des exportations canadiennes. Sur le marché américain des importations de filets surgelés de poisson de fond, le Canada fait concurrence aux pays scandinaves, notamment l'Islande et le Danemark. D'après les données de 1986 sur les importations selon la valeur, la Nouvelle-Zélande, le Japon et la Corée du Sud sont d'autres fournisseurs importants.

Les usines des États-Unis importent la presque totalité de leurs blocs qui sont ensuite destinés à un traitement plus élaboré. Les importations américaines de blocs, à prix réduits, d'espèces de moindre qualité proviennent de la Corée du Sud (plus de 10 p. 100 des importations de blocs de poisson de fond en 1986) et de l'Amérique du Sud (plus de 25 p. 100 des importations d'espèces moins courantes, surtout le merlu). Sur le marché des produits plus raffinés, les produits canadiens (surtout la morue) font concurrence à ceux de la Scandinavie et les prix sont proportionnels à la qualité et aux caractéristiques des produits demandés par les clients.

La part canadienne du marché américain des blocs de morue s'est accrue, étant passée, en volume et en quantité, de 28 p. 100 en 1977 à 52 p. 100 en 1986. Des mesures ont été prises pour améliorer la qualité des blocs et des filets préparés au Canada, permettant ainsi à l'industrie canadienne d'élargir son marché et d'accroître ses recettes d'exportation.

Aux États-Unis, les produits canadiens doivent soutenir la concurrence de la production américaine. En effet, la majeure partie des prises de poisson de fond de l'Atlantique faites par les Américains est vendue fraîche. Cependant, il faut noter une baisse des débarquements sur la côte Atlantique des États-Unis puisque, en 1986, le volume des prises était inférieur de 17 p. 100 à celui de 1984. Les prises de l'Alaska se vendent surtout sous forme de produits surgelés et notamment de surimi utilisé dans la fabrication d'imitations de fruits de mer. Le gouvernement américain promeut activement une politique d'« américanisation » des pêches de l'Alaska et la pêche étrangère dans les eaux américaines n'est plus autorisée. Les pêcheurs américains, dont bon nombre utilise des chalutiers-usines, ont bien augmenté leurs prises de morue du Pacifique et de morue du Pacifique occidental. Cette production porte atteinte à la compétitivité des entreprises productrices de filets de poisson de fond sur le marché américain.

En raison des tarifs relativement élevés imposés à la fois aux États-Unis et au Canada sur les portions et les bâtonnets de poisson pané ou enrobé de pâte à frire, les plus importantes entreprises canadiennes de traitement ont établi aux États-Unis des filiales pour la transformation plus élaborée du poisson et quelques entreprises américaines ont fait de même au Canada.

Derrière les États-Unis, les pays de la CEE, importateurs de poisson surgelé ou salé, sont le seul autre grand marché d'exportation de poisson de fond, pour le Canada. Cependant, ces exportations ont été entravées par des barrières commerciales, par des pratiques commerciales déloyales et, jusqu'à tout récemment, par les taux de change. Sur le marché de la CEE, le Canada est considéré comme un fournisseur secondaire. De plus, le Canada exporte du poisson salé aux Antilles et en Amérique latine, et au Japon, des quantités limitées de poisson de fond, sous forme de filets surgelés, dont le sébaste est le principal.

En 1986, les importations canadiennes de morue, d'aiglefin, de merlu et de flétan frais ou surgelés s'élevaient à 49,4 millions de dollars et provenaient surtout des États-Unis et du Royaume-Uni. Ces produits représentaient, en valeur, plus de 18 p. 100 des importations totales de poisson en provenance des États-Unis.

Rendement

L'extension, en 1977, de la zone de pêche jusqu'à la limite des 200 milles marins a eu un effet marquant sur le rendement de ce secteur. Depuis, les ressources halieutiques canadiennes et les volumes de production n'ont cessé d'augmenter. Toutefois, la perspective d'un approvisionnement accru, résultant de cette extension des zones de pêche, a provoqué une forte expansion de la capacité de production de cette industrie, la capacité dépassant nettement la demande. Cette expansion avait été financée en grande partie par des emprunts, mais les taux d'intérêt élevés, conjugués à une faible demande au cours de la récession du début des années 80, ont eu des répercussions néfastes sur les bénéfices.

L'offre mondiale excédentaire a eu pour effet de comprimer les prix sur les principaux marchés de consommation, tandis que les coûts de production ont continué de croître. Il en est résulté une réduction de la marge bénéficiaire, ce qui a presque conduit à la faillite de nombreuses entreprises de traitement. Des pertes considérables ont été enregistrées depuis 1980. Une enquête effectuée en 1983 auprès des entreprises fournissant plus de 80 p. 100 de la production de poisson de fond de l'Atlantique révèle que les marges brutes sont tombées d'environ 20 p. 100, en 1978, à environ 10 p. 100, en 1982, et que le revenu net en pourcentage des ventes, qui était de 4 p. 100, s'est transformé en une perte de 8 p. 100.

Durant cette période, des subventions fédérales et provinciales ont permis à certaines entreprises, dont FPI et NSP, de se restructurer et de redevenir rentables. FPI, société résultant de la fusion de plusieurs entreprises de Terre-Neuve, a reçu la plus grande part de l'aide consentie, sous forme de participation au capital-actions.

Depuis la fin de 1985, un resserrement de l'offre mondiale et l'augmentation continue de la consommation américaine, due à une évolution de la demande favorisant les produits moins riches et plus naturels, ont donné lieu à une hausse importante des prix. La plupart des entreprises de ce secteur sont maintenant rentables et bon nombre d'entre elles ont commencé à moderniser leurs installations et à améliorer leur productivité en vue de renforcer leur compétitivité. NSP a enregistré des bénéfices croissants depuis 1985, et FPI, redevenue rentable en 1986, a été privatisée au début de 1987. Bien qu'il puisse être nécessaire de rationaliser davantage les opérations, surtout dans les régions éloignées, de façon générale, l'industrie est maintenant en mesure de soutenir la concurrence internationale.

Cette industrie canadienne a aussi profité du succès de certaines techniques de vente pour les produits de plus grande valeur, réduisant ainsi sa dépendance à l'égard du marché de matières premières de valeur moindre. Les produits de plus grande valeur comprennent notamment les filets surgelés de choix et les plats cuisinés. La rentabilité accrue de cette industrie est due, en grande partie, à l'expansion rapide des ventes de poisson frais, plus avantageuses. Étant donné le ralentissement prévu de la croissance des ressources halieutiques, l'industrie s'efforce de modifier sa gamme de produits pour s'assurer des revenus maximums.

En 1981, en réponse à la récession, les entreprises de traitement du poisson ont diminué leurs dépenses au chapitre des biens d'équipement et des réparations, comme dans l'ensemble du secteur des aliments et des boissons. Les investissements des entreprises de traitement du poisson ont connu une hausse en 1982, puis ont fléchi à nouveau en 1983 mais, depuis, ils ont recommencé à augmenter. C'est en 1986 que les investissements ont retrouvé pour la première fois les niveaux enregistrés en 1980 et, grâce à une conjoncture favorable, les investissements prévus pour 1987 devraient connaître une hausse sensible.

2. Forces et faiblesses

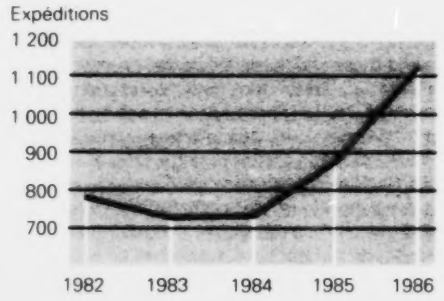
Facteurs structurels

La principale force de ce sous-secteur est la facilité d'accès à des réserves bien contrôlées et généralement constantes. Cette industrie, qui est aussi avantagée par la proximité de l'important marché américain, regroupe des usines de traitement très rentables. Son unique faiblesse, toutefois importante, résulte de l'existence de quelques usines très éloignées, dont certaines sont de petite envergure et, donc, généralement en difficulté lors d'un fléchissement du marché.

Vers 1975, le contrôle des ressources a été fortement touché par l'extension de la zone de pêche jusqu'à la limite des 200 milles marins, entraînant une importante restructuration des pêches dans le monde. Du jour au lendemain, d'importants pays producteurs sont devenus importateurs. Pour sa part, l'industrie canadienne a connu une période de bouleversements, mais elle a pu tirer parti des réserves de poisson de fond considérables et bien contrôlées. Les prises canadiennes ont connu une forte augmentation durant un certain nombre d'années mais, selon les prévisions actuelles, la progression de l'accroissement des ressources halieutiques tend à se limiter. Toutefois, cette situation est favorable comparée à celle de nombreux autres pays producteurs qui se heurtent à des limitations des ressources et aux perspectives de la situation dans son ensemble. L'augmentation future pourrait provenir uniquement des espèces non courantes comme le merlu de l'Amérique du Sud et la morue du Pacifique occidental.

L'adoption en 1982 d'un nouveau système d'attribution des quotas (allocations aux entreprises) a également permis une meilleure utilisation du capital investi tant dans les flottes de pêche que dans les installations de traitement. Chaque entreprise de traitement reconnue, alimentée par la pêche hauturière, se voit maintenant attribuer une part du quota global de poisson de fond pêché. L'entreprise de traitement peut utiliser cette part au cours de la saison ou de l'année, selon les besoins de l'usine. Auparavant, la concurrence avait provoqué une ruée vers le poisson, entraînant une exploitation inégale et inefficace des ressources halieutiques. Ce nouveau système d'attribution devrait, à long terme, avantager l'industrie canadienne sur les marchés mondiaux.

La décision, prise par le gouvernement du Canada en 1986, d'accorder des permis à un maximum de trois chalutiers-usines est un pas important dans l'utilisation de cette technologie universellement connue. Cette résolution devrait aider l'industrie à rattraper ses concurrents mondiaux et à mieux répondre à la demande extérieure de produits surgelés en mer; un seul bateau de cette sorte est actuellement en service.



Expéditions ——— (en millions de dollars)

Les usines de traitement ne sont pas toutes exploitées avec la même efficacité. Quelques usines alimentées toute l'année sont exploitées de manière efficace et peu coûteuse. Certaines entreprises plus petites ont fait appel aux techniques de pointe et ont l'avantage d'être gérées par le propriétaire-exploitant. Toutefois, un bon nombre d'usines, construites durant la période d'expansion qui a caractérisé la fin des années 70, n'est pas en mesure de soutenir la concurrence parce qu'il n'a pas été accordé assez d'attention aux questions suivantes : approvisionnement à long terme en poisson, présence de main-d'œuvre qualifiée et méthodes de gestion, enfin, possibilités de commercialisation des produits. De fortes pressions ont été exercées pour maintenir ces usines en activité, surtout lorsqu'elles constituent l'unique industrie locale. Même si leur exploitation est rentable grâce à la vigueur actuelle du marché, ces usines pourraient toutefois se trouver en difficulté si la conjoncture se détériorait.

Facteurs liés au commerce

Les produits du poisson relativement peu transformés sont assujettis à de faibles tarifs aux États-Unis, pays qui constitue le plus important débouché pour le poisson de fond du Canada. Les tarifs élevés imposés sur les produits dont la transformation est plus élaborée expliquent pourquoi l'industrie canadienne n'a pas cherché à en favoriser l'exportation. Les exportations du Canada aux États-Unis ont été freinées par l'imposition de droits anti-dumping et de droits compensateurs, et restreintes par les dispositions suscitant l'achat de produits d'origine américaine. Les exportations canadiennes vers la CEE et le Japon, les plus grands débouchés après les États-Unis, se heurtent à diverses restrictions sous forme de tarifs et de quotas. Sur le marché de la CEE, le Canada est désavantagé en raison de tarifs préférentiels accordés aux autres pays fournisseurs.

Sur le marché clé des États-Unis, même si cela n'entrave pas beaucoup le commerce, un droit de 0,01875 $/lb, est imposé sur les filets frais ou surgelés, soit une perte de revenu possible, notamment pour les entreprises canadiennes de traitement. Des tarifs plus élevés s'appliquent aussi à d'autres produits comme les bâtonnets de poisson ou le poisson pané ou enrobé de pâte à frire (frappés d'un tarif de 10 à 15 p. 100) et les plats cuisinés, assujettis à un droit de 6 à 10 p. 100, selon la présentation. Le Canada prélève des droits sur les bâtonnets et les portions de poisson ainsi que sur les produits semblables (5 ou 11 p. 100, selon le produit) et sur les plats cuisinés (5 à 17,5 p. 100). Les autres produits de poisson de fond peuvent être importés en franchise.

A ces barrières douanières, il faut ajouter les dispositions adoptées par le gouvernement fédéral américain et les États, dispositions qui rendent obligatoire l'achat de poisson traité aux États-Unis (par exemple, pour les programmes d'alimentation dans les écoles et pour les cafétérias du gouvernement et des Forces armées). Les deux plus grandes entreprises canadiennes exploitent des filiales aux États-Unis, ce qui leur permet de respecter ces exigences.

Le commerce canado-américain de poisson de fond est aussi touché par les plaintes formulées par des sociétés de pêche américaines dénonçant des pratiques déloyales. Une série d'enquêtes a été menée, ce qui a obligé l'industrie canadienne à faire des efforts et des dépenses considérables pour justifier ses actions. Des mesures protectionnistes ont été prises dans deux cas récents : les exportations canadiennes de poisson salé aux États-Unis ont été assujetties à des droits américains anti-dumping en 1985 et, en vertu d'une décision rendue en mai 1986, un droit américain compensateur *ad valorem* de 5,82 p. 100, dû à une vaste gamme de programmes fédéraux et provinciaux, a été imposé aux importations de poisson de fond entier et frais provenant des provinces de l'Atlantique. Dans le cadre de la même enquête, les exportations canadiennes de filets frais n'ont pas été jugées préjudiciables à l'industrie américaine, la conjoncture très favorable du marché ayant atténué les répercussions de cette décision.

Les pays de la CEE ont établi des restrictions commerciales à la fois nombreuses et complexes. Les principales exportations canadiennes de poisson de fond, composées surtout de morue surgelée ou salée, font l'objet de diverses restrictions sous forme de tarifs ou de quotas. La Scandinavie bénéficie d'un accès préférentiel pour certains de ces produits, ce qui désavantage le Canada. Un échange de lettres entre le Canada et les pays de la CEE, afin de faciliter l'accès au marché européen de certains produits canadiens et permettre l'accès de la CEE aux réserves canadiennes, n'a pas donné les résultats escomptés (l'entente est arrivée à terme à la fin de 1987). Le barème des prix de la CEE peut servir à l'établissement de prix minimums pour les importations, ce qui a pour effet de limiter l'accès au marché. Toutefois, le recours à ce barème n'a pas gravement freiné les exportations canadiennes.

Les exportations de poisson de fond au Japon sont assujetties à des quotas et à une importante protection tarifaire. La morue du Canada fait l'objet d'un quota d'importation déterminé en fonction de la valeur en dollars (et non en volume) d'un panier de sept articles et, puisque la morue canadienne coûte relativement cher, les Japonais préfèrent importer d'autres espèces. De plus, les modalités d'application des quotas d'importation expliquent pourquoi il est difficile pour un produit relativement peu connu, comme la morue du Canada, de s'implanter sur le marché japonais.

Pour cette industrie, l'élimination des tarifs sera l'aspect le plus important de l'Accord de libre-échange. Les tarifs applicables aux produits peu transformés (poisson entier ou filets surgelés) seront éliminés immédiatement ou sur cinq ans, tandis que ceux frappant les produits de transformation plus élaborée, comme les plats cuisinés, doivent être supprimés après 10 ans. Le principe d'arbitrage des différends liés aux droits anti-dumping et aux droits compensateurs est un autre aspect intéressant de l'Accord.

Facteurs technologiques

Selon les bilans financiers dressés après 1980, les entreprises de traitement n'ont pu, jusqu'à tout récemment, investir pour accroître leur productivité, même si l'industrie a démontré que la substitution du capital à la main-d'œuvre pouvait entraîner une importante amélioration de la productivité. Le maintien de l'emploi est un facteur important, mais qui peut entraver la modernisation de petites usines dans des régions éloignées.

En général, l'industrie canadienne n'a pas autant évolué, sur le plan des techniques de pointe, que dans le nord de l'Europe, car dans ces deux régions la situation est différente. Dans le nord de l'Europe, il a fallu recourir à l'automatisation en raison de la pénurie de main-d'œuvre. Dans les provinces de l'Atlantique, au contraire, les chômeurs sont très nombreux. En outre, dû à la brièveté des saisons de pêche dans certaines zones, il est avantageux de limiter les frais généraux et les dépenses en biens d'équipement afin d'utiliser un plus grand nombre de personnes.

L'automatisation, les méthodes ultra-modernes de manutention et la plus grande spécialisation des produits ont permis aux entreprises du nord de l'Europe d'être plus compétitives sur les marchés de produits de choix. Toutefois, ces dernières années, l'industrie canadienne a bien amélioré la qualité de ses produits. En outre, les usines canadiennes produisent généralement une large gamme de produits, facteur qui devient important sur les marchés où l'on demande un plus grand éventail de produits.

Bon nombre des chalutiers servant à la pêche hauturière dans l'Atlantique doivent être remis en état ou remplacés, ce qui entraînera d'importantes dépenses en biens d'équipement. Des contrats concernant les bateaux ont déjà été passés ou le seront sous peu; cependant, une flotte moderne est essentielle à la compétitivité à long terme de cette industrie.

La technique de l'emballage en mer, procédé qui améliore la qualité du poisson et qui est déjà très répandue dans le nord de l'Europe, a aussi été adoptée par quelques entreprises canadiennes de pêche. En 1986, NSP a fait agrandir neuf de ses chalutiers pour y installer des conteneurs et elle prévoit en convertir d'autres. La même année, FPI faisait de même pour sept bateaux et les travaux se poursuivent; ajoutons que NSP exploite aussi un chalutier-usine et que FPI en a acheté un en 1986. L'utilisation de cette technique de pointe permet aux entreprises de fournir des produits de qualité supérieure.

Autres facteurs

Cette industrie, qui repose sur la prise et la transformation d'une ressource biologique de propriété commune, est assujettie à une série de règlements administrés par le ministère des Pêches et des Océans (MPO). L'exploitation des ressources halieutiques est réglementée par l'établissement du total des prises autorisées (TPA) et par celui des quotas pour les entreprises comptant sur la pêche hauturière. Une réglementation des quotas de pêche côtière et à moyenne distance peut aussi être appliquée selon les engins de pêche. De plus, l'exploitation de ces ressources est réglementée, dans le cas des espèces se déplaçant au-delà de la zone des 200 milles marins, par diverses conventions internationales dont le Canada est signataire. Le plan annuel de gestion du poisson de fond établi par le MPO vise à équilibrer les réserves régionales en fonction de la demande et des possibilités de pêche côtière et hauturière.

Les investissements étrangers dans cette industrie sont déterminés par la politique du MPO qui interdit la délivrance de permis de pêche à une entreprise dont la participation étrangère est supérieure à 49 p. 100. Cette politique limite l'investissement étranger dans les entreprises de traitement à intégration verticale et titulaires de permis de pêche.

3. Évolution de l'environnement

Le souci d'une saine alimentation et la croissance des revenus devraient continuer à stimuler la demande américaine. L'offre ne pouvant plus répondre à une demande accrue, les prix des espèces courantes ont enregistré une forte hausse au cours des deux dernières années. La forte augmentation des prix du poisson de fond par rapport à ceux des autres sources de protéines est à l'origine d'une certaine résistance des consommateurs, mais les prix atteints par certains produits ont commencé à baisser par rapport à ceux de 1987.

Étant donné l'accroissement prévu de la demande et la stabilité des réserves canadiennes, cette industrie aura la possibilité d'accroître ses exportations aux États-Unis. La baisse de certaines réserves sera progressivement compensée par l'utilisation d'autres espèces moins connues, tel le merlu d'Amérique du Sud, et par la transformation de la morue du Pacifique occidental en surimi, produit de plus en plus populaire. Actuellement, les chances de succès commercial du surimi sont considérables. Ce dernier, très utilisé dans les imitations de produits naturels, tel le crabe, pourrait aussi servir, soit comme source complémentaire de protéines, soit pour remplacer d'autres produits. Toutefois, dans la fabrication actuelle du surimi, l'on utilise surtout du poisson de fond, mais le prix de certaines espèces, étant donné les procédés de transformation, pourrait limiter l'expansion du surimi à moins que la technique actuelle ne soit adaptée pour le traitement d'autres espèces.

Le Royaume-Uni, où les consommateurs ont une préférence marquée pour la morue, est aussi un important marché et il devrait le rester. La morue est aussi la principale espèce de poisson de fond consommée en France, autre important marché de la CEE; cependant, la plus grande consommation de poisson de fond salé ou séché est enregistrée au Portugal, en Espagne et en Italie.

Les entreprises canadiennes de traitement pourront tirer parti des possibilités créées par l'évolution de la demande dans les pays de la CEE, mais uniquement si ces entreprises ont plus facilement accès à ces marchés. Les négociations reliées à l'adhésion de l'Espagne et du Portugal à la CEE limitent éventuellement l'accès aux produits de la pêche et il faudra un certain temps avant que la situation ne s'améliore dans le cadre actuel des négociations commerciales multilatérales en vertu du GATT.

L'augmentation des exportations de poisson de fond de l'Atlantique au Japon sont limitées; cependant, FPI a récemment lancé sur le marché de détail japonais toute une gamme de produits, ce qui est une première pour cette industrie.

Bien que le marché du poisson de fond ait subi des changements structurels positifs, cette industrie a toujours été caractérisée par son évolution trop cyclique. Il est important que les entreprises de traitement tirent parti de la conjoncture actuelle pour garantir leur compétitivité internationale à long terme.

Les prix des produits finis sont actuellement élevés. Les prix accordés aux pêcheurs ont augmenté rapidement, ce qui a réduit les marges bénéficiaires des entreprises de traitement. Dans ces conditions, les entreprises devront accroître leur efficacité pour rester rentables. Il sera peut-être nécessaire de fermer les usines peu rentables et d'automatiser davantage d'autres installations.

L'augmentation des exportations de produits à valeur ajoutée sera pour les exportateurs canadiens une façon d'obtenir de meilleurs revenus de cette ressource; de plus, les États-Unis ont augmenté récemment leur demande de produits à transformation élaborée permettant à l'industrie canadienne de mieux tirer profit de ses réserves.

En vertu de l'Accord de libre-échange, l'élimination des tarifs applicables aux produits excessivement transformés devrait donner naissance à de nouvelles options de participation pour les plus petites entreprises canadiennes de traitement qui n'ont pas de filiale aux États-Unis. La production canadienne augmentera probablement, ce qui devrait compenser largement tout départ de filiales américaines de traitement établies au Canada. Le traitement du poisson sur place présente bien des avantages pour la qualité du produit, ce qui devrait permettre aux producteurs canadiens de soutenir la concurrence sous le régime de libre-échange.

Le principe d'arbitrage des différends prévu dans l'Accord pourrait mener à une application plus judicieuse des droits anti-dumping et des droits compensateurs et, par conséquent, devrait faciliter l'accès au marché américain.

4. Évaluation de la compétitivité

L'industrie canadienne a été et restera probablement concurrentielle sur son marché le plus important, les États-Unis, surtout dans le créneau des blocs et des filets surgelés. Les producteurs canadiens continueront de subir la concurrence des pays en développement sur le marché américain des produits bas de gamme à croissance plus lente, et celle des pays scandinaves sur le marché des produits allant du milieu au haut de gamme.

Les fournisseurs canadiens peuvent soutenir la concurrence sur le marché croissant du poisson frais complétant l'approvisionnement limité des États-Unis; ils augmentent également leurs exportations de produits surgelés de choix. Cette industrie devra continuer d'adapter sa production aux nouvelles conditions et prendre des dispositions pour améliorer sa productivité sans créer une augmentation de la capacité. Les réserves de poisson relativement stables fourniront probablement à l'industrie canadienne un avantage concurrentiel d'une importance grandissante, mais la croissance de ces réserves sera plus lente qu'elle ne l'a été par le passé.

Au chapitre des expéditions, le marché intérieur canadien vient au second rang, après celui des États-Unis. La compétitivité de l'industrie canadienne sur ce marché rend inutile l'imposition de mesures protectionnistes.

Sur le marché de la CEE, qui offre de grandes possibilités de diversification, les producteurs canadiens jouent généralement le rôle de fournisseurs secondaires. Cette situation est due, en partie, à l'accès préférentiel réservé aux fournisseurs scandinaves et à d'importantes barrières douanières ou autres. Ces barrières devront être réduites avant que l'industrie canadienne ne puisse s'implanter solidement sur ce marché. Toutefois, l'amélioration des taux de change contribue à renforcer la compétitivité des produits canadiens sur ce marché.

La compétitivité de cette industrie sur le marché japonais est actuellement limitée à des produits ou à des créneaux bien définis, mais la situation est en train de changer. Les perspectives d'exportation au Japon sont plutôt limitées en raison des quotas, des tarifs imposés sur les importations et des prix relativement élevés des produits du poisson de l'Atlantique.

Suite à l'élimination des tarifs prévue dans l'Accord de libre-échange, les entreprises établies au Canada pourront mieux soutenir la concurrence sur le marché des produits à transformation élaborée, ce qui mènera vraisemblablement à une augmentation de la production et de l'emploi dans ce secteur. Enfin, la possibilité d'accéder plus facilement au marché américain devrait favoriser la compétitivité de cette industrie.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services et des biens de consommation
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
Objet : Poisson de fond de l'Atlantique
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2927

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 102

Parce qu'il n'existe pas de données propres au sous-secteur du poisson de fond de l'Atlantique, les statistiques suivantes se rapportent à l'ensemble de l'industrie canadienne des produits de la pêche

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	330	348****	392	397	390	n.d.
Emplois	21 424	25 382	24 577	24 372	26 964	n.d.
Expéditions**	748	1 904	1 887	1 852	2 493	2 942
Expéditions***	538	681	647	666	783	832
Valeur des débarquements**	321	888	880	904	1 131	1 330
Débarquements***	1 118	1 413	1 349	1 278	1 446	1 510
Profits après impôt**	34,3	(73,7)	(41,9)	9,7	n.d.	n.d.
(en % du revenu)	5,2	—	—	0,5	n.d.	n.d.

Poisson de fond de l'Atlantique — Données préliminaires

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Débarquements* **	**540**	**820**	**766**	**740**	**765**	**773**
Valeur des débarquements**	**81**	**291**	**277**	**265**	**295**	**360**
Expéditions**	**244**	**784**	**725**	**735**	**872**	**1 120**

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations**	499	1 612	1 569	1 597	1 859	2 422
Expéditions intérieures**	249	292	318	255	634	520
Importations**	111	365	441	514	496	616
Marché intérieur**	360	657	759	769	1 130	1 136
Exportations (en % des expéditions)	67	85	83	86	75	82
Importations (en % du marché intérieur)	31	55	58	67	44	54

Source des importations		É.-U.	CEE	Amérique Centre et Sud	Japon	Autres
(en % de la valeur totale)	1982	59	3	11	6	21
	1983	57	5	9	7	25
	1984	56	4	8	7	25
	1985	54	8	10	7	21
	1986	51	8	7	7	27

STATISTIQUES COMMERCIALES

Destination des exportations		É.-U.	Japon	CEE	Autres pays d'Europe	Autres
(en % de la valeur totale)	1982	55	15	16	7	7
	1983	62	12	16	4	6
	1984	61	15	13	3	8
	1985	61	17	14	2	6
	1986	59	18	14	3	6

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	73	10	4	1	12
Emplois (en %)	77	8	n.d.	n.d.	13

	Côte atlantique (Québec y compris)	Pêches intérieures	Côte du Pacifique
Expéditions (en % du total)	69	5	26

PRINCIPALES SOCIÉTÉS — Poisson de fond de l'Atlantique

Nom	Propriété	Emplacement
1. Les Produits de la mer Limitée	canadienne	Nouvelle-Écosse Nouveau-Brunswick
2. Les Fruits de mer r.P.I. Limitée	canadienne	Terre-Neuve Nouvelle-Écosse

* CTI de 1980
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars
*** Les montants indiqués sont exprimés en milliers de tonnes
**** Estimations